Considerații generale pe tema antreprenoriatului

Tinerii iau în considerare tot mai mult începerea unei afaceri proprii ca fiind cea mai bună, dacă nu unica opțiune disponibilă de angajare.
Dezvoltarea sectorului privat de micro-întreprinderi asigură un potențial considerabil de absorbție a forței de muncă tinere. Această dezvoltare are la bază mai multe explicații logice:

- recunoaşterea pe scară tot mai largă a valorii afacerilor micro, mici şi mijlocii în economia de piață;
- modificarea structurală a afacerilor şi tendința de diminuare a mărimii firmelor, oferind oportunități pentru micile afaceri de tip "nişă";
- tot mai mulți tineri percep începerea unei afaceri proprii ca o alegere protrivită carierei lor;
- dezvoltarea unui mediu economic care încurajează întreprinderile mici;
- creşterea interesului din partea presei şi, implicit, a interesului general față de întreprinderile mici.

Datorită modificărilor rapide ale modului de lucru, ideea de a avea un singur loc de muncă pe toată durata vieții aparține deja trecutului. De exemplu, în Statele Unite, populația activă îşi schimbă nu numai slujba, dar şi cariera, în medie de patru ori pe durata vieții.

Cei care au puterea de a se adapta şi sunt pricepuți (calități specifice întreprinzătorilor) vor face față acestui nou context economic. În timpul pe care îl foloseşti lucrând în interesul propriu poți deprinde aptitudini cum ar fi: inițiativa, responsabilitatea şi spiritul de echipă.

Percepții asupra întreprinzătorului

În general, întreprinzătorul este definit într-un context economic ca un "speculant" care urmăreşte să-şi mărească avuția. Dar aceasta este o abordare foarte simplistă. Este nevoie de o definiție complexă a întreprinzătorului care să evidențieze implicațiile sociale şi politice. Trebuie să se pună accentul pe calitatea întreprinzătorului de a răzbate prin forțele proprii, de a se impune, de a prelua inițiativa. Opțiunea pentru afaceri nu trebuie percepută ca fiind împotriva dezvoltării spiritului comunitar. O afacere poate însemna un proiect din care comunitatea, în ansamblul său, obține mai multe beneficii decât întreprinzătorul însuşi. Exemple pot fi nenumărate: o discotecă pentru persoanele cu handicap, o acțiune a unui grup de părinți pentru strângerea de fonduri pentru şcoală, strângerea de fonduri pentru o organizație ecologică etc.

Conceptul de "aptitudinile întreprinzătorului" tinde să devină tot mai cuprinzător şi să includă şi caracteristici personale, cum ar fi abilitatea de:

- a avea idei constructive;

- a face lucrurile diferit;
- a lua inițiativa;
- a fi un deschizător de drumuri;
- a duce la bun sfârşit ceea ce şi-a propus.

În cadrul acestei definiții sunt incluşi cei care întreprind personal o afacere, cei care îşi manifestă spiritul întreprinzător în cadrul unei mari companii sau cei care desfăşoară o activitate voluntară.

Beneficiile aduse de afaceri societății civile

Afacerile, văzute în context larg, pot influența sistemul economic, politic şi social, îl pot îmbunătăți şi completa, oferind o alternativă mult mai viabilă deoarece încurajează inovația, inițiativa, creativitatea, independența, dinamismul şi diversitatea, asigurând dezvoltarea continuă a societății. Există beneficii certe aduse comunității, în principal, prin crearea de noi afaceri şi de locuri de muncă. Absența întreprinzătorilor va avea ca efect stagnarea societății, în măsura în care nu vor mai exista idei noi.

Alternativa unei afaceri aduce avantaje şi persoanei în cauză:
- autonomia, independența;
- noutatea;
- stimularea creativității;
- capacitatea de comunicare;
- capacitatea de a lua decizii.

În plus, dă libertate oamenilor de a-şi face viața mai plăcută, de a o trăi din plin şi de a-şi asuma un rol responsabil în societate.

“O societate în care indivizii sunt încurajați să preia controlul asupra propriilor vieți este o societate liberă şi prosperă.” (Albert Shapero)

Tinerii şi alternativa unei afaceri

Şomajul afectează un număr tot mai mare de tineri, care se simt excluşi din comunitatea din care fac parte. Apare astfel nevoia de a-i reintegra în sânul comunității prin încurajarea lor de a se lansa în afaceri.
Beneficiile încurajării tinerilor întreprinzători se regăsesc în valorile pe care aceştia le dobândesc, şi anume:
- abilitățile antreprenoriale;
- asumarea de responsabilități pentru şi în cadrul comunității;
- aprecierea şi respectul față de cei din jur;
- încrederea în sine;
- abilitatea de a-şi crea propria slujbă care să-i permită să-şi câştige existența.

Cerințele unei afaceri

Principalele cerințe pe care trebuie să le îndeplinească o afacere pot fi grupate după cum urmează:

- generare de idei - propune lansarea acestora;
- cercetare şi proiectare – investighează fezabilitatea unei idei de afacere şi dezvoltarea acesteia într-o întreprindere;
- resurse – obținerea de finanțare, consultanță şi expertiză;
- marketing – promovarea şi vânzarea;
- implementare - administrarea şi evaluarea afacerii;
- control - monitorizează tot ce se întâmplă în cadrul afacerii şi ia măsuri adecvate pentru remedierea problemelor.

Resurse

Resursele necesare pot fi clasificate în 5 categorii:

- expertiza în domeniul afacerilor, aptitudini tehnice – cursuri de instruire, cunoştințe juridice, management financiar etc;
- sprijin personal – agenții, consilieri, contacte etc;
- resurse financiare – credite, granturi, donații etc;
- locații – închiriere şi leasing etc;
- echipamente – închiriere şi leasing etc.

Vom sublinia câteva aspecte ale celor 5 categorii de resurse.

Expertiză

Cei mai mulți oameni, chiar dacă dețin aptitudini vocaționale potrivite, tot mai au de învățat câte ceva în ceea ce priveşte domeniul afacerilor. Există diverse cursuri de instruire pentru întreprinzători. Participarea la un astfel de curs poate fi o modalitate de a decide dacă începerea unei afaceri proprii reprezintă o opțiune viabilă pentru fiecare.

Sprijin personal

Oamenii caută deseori la consilierul lor de afaceri sprijin şi încurajare, în special aceia dintre ei care nu beneficiază de suportul familiei.
Tinerii sunt deseori în poziția de a "împrumuta" ajutorul şi sprijinul celor din jur. De exemplu, un grup de câțiva tineri artişti plastici au fost invitați să susțină o expoziție în străinătate. Neavând resursele financiare necesare, grupul a reuşit să împrumute de la o firmă panourile de afişaj şi instalația de lumini necesară, iar de la compania aeriană au obținut o reducere substanțială a prețului biletelor de avion.

Resursele financiare

Teoretic, există o serie de resurse financiare disponibile pentru începerea unei afaceri, care sunt condiționate de prezentarea unui plan de afaceri viabil. Aceste resurse pot fi: credite bancare, credite subvenționate, finanțări nerambursabile acordate în cadrul programelor de sprijin al întreprinzătorilor mici şi mijlocii, capital de risc şi, nu pe ultimul loc, fonduri de garantare a creditelor. Marea majoritate a finanțatorilor solicită însă şi o anumită participare financiară din partea întreprinzătorului.
De asemenea, trebuie avute în vedere competițiile şi premiile acordate, care constau în sprijin, consultanță şi, mai ales, în bani.

Locații

În unele zone ale țării au fost instituționalizate aşa numitele regiuni defavorizate în care şi întreprinzătorii mici beneficiază de importante scutiri fiscale. La fel, au început şi vor continua să se dezvolte "incubatoare de afaceri" în care se pot închiria, la prețuri rezonabile, spații de birouri, o gamă de servicii cum ar fi tehnoredactare, fotocopiere, preluarea mesajelor, contabilitate, secretariat etc. Deseori consilierea şi alte servicii de sprijin sunt disponibile prin intermediul centrelor de consultanță, mai nou şi on-line (pe Internet).

Dacă acest gen de spații nu sunt disponibile sau nu sunt adecvate, atunci gândeşte-te la o altă posibilitate ca, de exemplu, dacă poți începe sau nu o afacere la domiciliu?

Echipament

În loc să arunci banii pe echipamente noi sau chiar second hand, pe care nu le foloseşti foarte des, de ce să nu le închiriezi sau chiar să nu le împrumuți de la alții? Poate poți să închiriezi o parte din echipamente şi să câştigi o mulțime de bani. Sau de ce să nu formezi sau să nu te alături unui fond comun de echipamente?

Idei strălucite

Am discutat despre beneficiile şi cerinţele specifice unei mici afaceri, dar ce compatibilitate există între acestea şi personalitatea ta?

Ei bine, mulţi oameni visează să devină propriul lor şef, dar nu ştiu ce ar trebui să facă. Tot ce le trebuie este o idee de afacere bună.
Generarea unei idei bune de afaceri poate fi cheia tuturor visurilor tale. Acest ghid te va îndruma în procesul de creare şi de alegere a celei mai potrivite idei pentru începerea propriei tale afaceri.

Pentru a avea valoare, ideile tale de afaceri trebuie răspundă următoarelor cerinţe:

să fie orientate pe principiile afacerilor – capabile să genereze profit;

- să fie realiste – pentru a se integra în contextul economic;
- să fie inovatoare – să aducă ceva nou;
- să răspundă unei cereri actuale şi/sau potenţiale – să satisfacă o nevoie;
- să fie legale – se subînţelege;
- să apară la momentul oportun – ai grijă să nu pierzi trenul!

Scopul acestui ghid este de a te ajuta să generezi şi să evaluezi idei de afaceri. Ghidul te va ajuta:

- să înţelegi şi să foloseşti gândirea creativă;
- să evaluezi ideile generate;
- să cunoşti caracteristicile întreprinzătorilor;
- să ştii ce să faci mai departe, plecând de la planul personal de acţiune.

Cum ar trebui să fie un întreprinzător?

Nu trebuie să fii un anumit tip de persoană sau să ai anumite calificări pentru a începe o afacere. Este nevoie de o combinație de calități pentru a reuşi, un fel de “50 de oameni într-unul singur”.

Mai jos sunt enumerate principalele aptitudini necesare pentru a conduce o afacere.
Pe care crezi că le ai?

INIȚIATIVĂ

- Ambițios, hotărât să reuşească
- Curajos, îşi asumă riscuri
- Identifică oportunități
- Inițiativă
- Independent

ABILITĂȚI

- Bun planificator
- Organizator
- Răbdător
- Perseverent şi puternic
- Inventiv, creativ, cu imaginație
- Specialist în domeniul său
- Apt să accepte eşecurile şi să învețe din ele
- Flexibil, adaptabil la schimbări
- Capabil să suporte critica
- Matur

MOTIVAȚIE

- Optimist
- Gândire pozitivă
- Plin de vitalitate şi cu o sănătate bună
- Încredere în sine
- Entuziast la noi provocări
- Motivat
- Descurcăreț, rezolvă orice problemă
- Orientat către piață
- Activ
- Muncitor

CARACTER

- Caracter puternic
- Om de decizie
- Clar în exprimare, cu putere de convingere
- Capabil să–şi apropie străinii
- Are prieteni, sociabil
- Are o imagine bună
- Stil, carismă

COMPORTAMENT

- Bun ascultător
- Receptiv
- Bun negociator

- Logic, realist
- Îşi cunoaşte bine punctele tari şi punctele slabe

Ponderea acestor aptitudini diferă în funcție de specificul fiecărei afaceri. Dacă ai unul sau mai mulți parteneri de afaceri trebuie să descoperi ce face fiecare cel mai bine. Iar dacă ai probleme într-un anumit domeniu, poți să beneficiezi de ajutorul unui consilier specializat, pe care programul *Chiar*POȚI te ajută să îl găseşti. Tot prin *Chiar*POȚI ai şansa de a participa la sesiuni de instruire pentru a-ți dezvolta aptitudinile de care crezi că ai nevoie.

Aptitudinile înteprinzătorului

- Abilitatea de a identifica şi a dezvolta de idei pentru proiecte de afaceri.
- Capacitatea de a identifica punctele tari şi punctele slabe ale proiectelor şi ale persoanelor implicate în desfăşurarea acestora.
- Capacitatea de planificare şi pregătire: determinarea, programarea şi derularea afacerii.
- Ştiința de a comunica şi negocia cu terții, de a-i influența pentru a obține resursele necesare, de a prezenta şi vinde afacerea.
- Capacitatea de a organiza, de a conduce şi de a lua decizii: delegarea responsabilităților şi acordul asupra acestora, supervizarea îndeplinirii sarcinilor, managementul resurselor.
- Abilitatea de a rezolva problemele, conflictele şi tensiunile care se ivesc, chiar dacă sunt previzibile sau apar pe neaşteptate.
- Abilitatea de a monitoriza şi de a evalua desfăşurarea activităților în conformitate cu obiectivele stabilite.

Desigur, nu orice întreprinzător are toate aceste caracteristici şi aptitudini.
Totuşi, se speră că, prin consiliere, training şi auto-evaluare, potențialii antreprenori îşi descoperă o serie de trăsături native care pot fi îmbunătățite şi pe baza cărora se pot "construi" abilitățile corespunzătoare; de asemenea, ei pot deprinde alte aptitudini necesare şi pe care, în prezent, nu le posedă.

Ai putea fi un întreprinzător?

Nu există un anumit tip de persoană care să conducă o afacere. Diferitele stiluri de lucru pot fi în aceeaşi măsură eficiente, în special dacă poți să îți identifici punctele tari şi punctele slabe.
Parcurge acest test pentru a descoperi ce tip de persoană eşti şi cum e cel mai bine să lucrezi.



Test : Ce tip de întreprinzător eşti?
Alege varianta care ți se potriveşte cel mai bine.

1. Planifici o vacanță. Ce faci?

a) Vizitez fiecare agenție de turism şi iau toate broşurile pentru a compara pachetele turistice oferite;
b) Voi face ce vor prietenii/familia. Dacă ei sunt mulțumiți, sunt şi eu;
c) Ştiu exact unde vreau să mă merg, îmi fac rezervările pentru deplasare şi cazare;
d) Planificarea este partea distractivă, pregătirea pentru plecare este plictisitoare.

2. Cauți un loc de muncă. Cum acționezi?

a) Îmi trebuie mai mult timp pentru a elabora CV-ul înainte de a-l prezenta unui potențial angajator;
b) Întreb cât mai mulți oameni ce părere au despre CV-ul meu;
c) Ştiu ce fel de slujbă îmi doresc şi nu voi renunța până când nu o voi obține;
d) Încerc cât mai multe posibilități de a-mi găsi o slujbă.

3. Cum te caracterizează prietenii apropriați?

a) Perfecționist;
b) Bun ascultător;
c) Hotărît şi rezistent la presiuni;
d) Creativ, plin de idei.

4. Care ar fi cel mai dificil/nepotrivit partener de afaceri pentru tine?

a) Cineva care are o mulțime de idei dintre care nici una nu este practică;
b) Cineva nepoliticos şi egoist;
c) Cineva care nu este pregătit să îşi stabilească prioritățile în muncă;
d) Cineva incapabil să planifice acțiuni viitoare.

5. Locuieşti cu nişte prieteni. Cum împărțiți treburile gospodăreşti?

a) Fiecare face câte ceva. Urăsc dezordinea, deci mă asigur că fiecare pune lucrurile în ordine;
b) Nu voi cere nimănui să facă ceea ce nu aş face nici eu;
c) Organizez o rotație a treburilor gospodăreşti, dar probabil voi sfârşi prin a îndeplini sarcinile altora;
d) Propun o rotație echitabilă care nu se respectă niciodată.

6. Ai propria afacere. Ce ți se pare mai important?

a) Calitatea şi atenția pentru detalii;
b) Clienții şi relațiile cu aceştia;

c) Păstrarea controlului şi munca susținută;
d) Imaginația, creativitatea şi ideile noi.
Care variantă predomină în răspunsurile tale?

Predomină a).
Te străduieşti să obții calitate şi tinzi către perfecțiune. Consideri că atenția pentru orice detaliu este crucială. Munca ta va fi de cea mai bună calitate, dar aminteşte-ți că atingerea perfecțiunii poate dura prea mult, iar scopul tău este satisfacerea cerințelor clienților.

Predomină b).
Eşti foarte atent cu nevoile altora, dar nu uita nici de tine! Acest lucru este deosebit de important când negociezi salariile personalului sau prețurile cu furnizorii şi cu clienții. Fii mai ferm!

Predomină c).
Eşti capabil să-ți păstrezi calmul şi să faci față presiunilor, dar fii atent să nu devii tensionat. Doreşti să menții controlul total, dar acest lucru va deveni tot mai dificil pe măsură ce afacerea ta se va extinde.

Predomină d).
Eşti entuziast şi motivat la începutul proiectului, dar îți pierzi interesul când este vorba despre detalii practice. Poți avea o mulțime de idei bune şi poți da soluții constructive problemelor care apar, dar nu neglija managementul de zi cu zi al afacerii.

Creativitatea

Te poți întreba: Ce contează creativitatea atunci când cauți o idee de afacere? Probabil crezi că cea mai bună opțiune ți se va dezvălui singură. Totuşi, creativitatea în afaceri generează succesul. Lucrurile nu se întâmplă pur şi simplu. Trebuie să le ”ajutăm” să se întâmple.

Brainstorming-ul poate fi o metodă foarte eficientă pentru a genera idei dacă lucrezi într-un grup. Poate chiar familia sau prietenii te vor ajuta să evaluezi posibile idei de afaceri.
Regulile sunt simple, nu există nici o barieră. Orice idee, indiferent de cât de excentrică, este acceptată şi trecută pe lista de posibilități. Ai destul timp să le evaluezi. Avantajul acestei metode este că o idee poate genera alte idei. Este esențial ca în timpul brainstorming-ului să nu fie criticată nici o idee. Nu trebuie să perturbi atmosfera de lucru şi fluxul de idei. Este puțin probabil că, o persoană căreia i s-a ridiculizat ideea, va mai sugera vreuna.

Nu ai nevoie de mulți colaboratori pentru a fi creativ, deci poți căuta idei şi singur. Dacă ideile nu vin de la sine, există căi pentru a stimula procesul de gândire. Studiază bine problema, priveşte-o din diferite unghiuri, vezi dacă ai descoperit ceva ce ți-a scăpat în prima fază. Apoi, dacă rămâi

“blocat”, informațiile care urmează te vor ajuta să generezi o idee de afacere.

<u>20 de întrebări care te ajută să îți alegi o idee de afacere</u>

1. Ce aptitudini ai?
În primul rând, cercetează-ți propriile calități şi cunoştințe, precum şi pe cele ale familiei şi ale prietenilor, cei în care ai încredere şi cărora le cunoşti calitățile şi defectele. Trebuie să cunoşti foarte bine afacerea pe care doreşti s-o lansezi. Ce faci? Consideri că ai putea demara o afacere proprie folosindu-te de experiența acumulată în domeniul în care lucrezi, în loc să lucrezi pentru altcineva? Afacerile de succes sunt deseori începute de oameni cu experiență practică într-un domeniu şi care doresc mai multă independență în viața lor profesională. De multe ori, poate fi util să-ți adaptezi calitățile pentru a răspunde mai bine cerințelor pieței.

Laura CODREANU (STREAM GROUP SRL) a urmat o facultate cu profil economic, timp în care a dobândit solide cunoştințe economice. Ulterior ea a înființat, împreună cu soțul ei –care avea o pregătire similară- o companie care are ca obiect principal de activitate consultanța în management, axându-se în special pe redactarea cererilor de finanțare pentru fonduri europene.

2. Ce tip de persoană eşti?
Caracterul şi personalitatea fiecăruia sunt determinante în alegerea unei idei de afaceri. De exemplu, o persoană activă, dinamică, se adaptează cu greu sau deloc unei munci de rutină, pe când o persoană liniştită, calmă, nu va reuşi să facă față unei munci solicitante de teren, care presupune deplasări repetate. Cineva calculat nu se va arunca orbeşte într-o afacere cu potențial, dar şi cu risc mare, în vreme ce mulți alți întreprinzători sunt „împătimiți” ai riscului.

Attila GODRI este producător agricol. Împreună cu familia sa şi cu 6 colaboratori, el se ocupă de producția şi distribuția ciupercilor tip Pleurotus. Attila îşi desfăşoară activitatea într-un sat izolat din județul Covasna şi este mulțumit că afacerea pe care o are îi asigură traiul, lui şi familiei sale.

3. Îți poți transforma hobby-ul într-o afacere?
Ai hobby-uri care ar putea constitui baza pentru o afacere? Îți place grădinăritul, de exemplu? Ce zici de o firmă de grădinărit? Ştii să găteşti? Ce zici de o firmă de catering (cantină mobilă) pentru petrecerile private? Nu exclude hobby-urile doar pentru că le practici din plăcere. Cineva poate fi dispus să plătească pentru ele.

Călin ZEREŞ este pasionat de domeniul publicității şi relațiilor publice. Hotărât să-şi transforme hobby-ul într-o afacere, împreună cu un prieten a pus bazele firmei IMAGINE COMMUNICATION SRL. Deja a organizat câteva evenimente de impact pe plan local şi a devenit reprezentantul revistei “Şapte seri” în județul Mureş.

4. Poți să porneşti o afacere în domeniul serviciilor?
De obicei, o afacere în domeniul serviciilor presupune o investiție inițială mult mai mică decât, de exemplu, o afacere axată pe producție. De aceea, prestarea de servicii este mult mai accesibilă multor antreprenori, în special celor tineri, care nu dispun de resurse financiare deosebite. Important însă este investiția inițială în factorul uman, cel mai important în sfera serviciilor. Astăzi în România mulți tineri întreprinzători pornesc mici afaceri în domeniile: IT&C, consultanță, servicii de întreținere corporală şi înfrumusețare, divertisment.

Mihaela CHIMA din Constanța este proprietara firmei MINA SPA CENTER SRL. Ea a deschis un salon de înfrumusețare, iar principalele servicii sunt: coafură, manichură-pedichură, cosmetică, masaj. Investiția pentru deschiderea salonului nu a fost foarte mare şi în plus a beneficiat de ajutorul şi implicarea unor persoane cu experiență în domeniu, care au atras şi fidelizat rapid o importantă clientelă.

5. **Poți lucra la domiciliu?**
Dacă eşti părinte sau dacă este nevoie să stai acasă, gândeşte-te la posibilitatea unei slujbe la domiciliu. Poți amenaja un spațiu în care, de exemplu, să coşi, să împleteşti sau să asamblezi mici jucării. Poți să vinzi produse cu ajutorul telefonului. Sunt în creştere oportunitățile pentru oamenii care lucrează la domiciliu folosindu-se de un computer şi un modem. Aici sunt incluse serviciile de tehnoredactare, contabilitate, chiar de consultanță.

Bogdan SPIRU a înființat compania YES, SIR CONSULTING SRL. El a realizat un site web prin intermediul căruia comercializează calculatoare şi componente. Fiind deocamdată la început, îi este foarte uşor să coordoneaze toată activitatea de acasă.

6. Ce produse şi servicii sunt cerute la nivel local?
Priveşte în jurul tău. Gândeşte-te la problemele şi la dificultățile pe care le-ai experimentat în încercarea de a procura diverse produse sau servicii, fie pentru acasă, fie pentru serviciu sau pentru petrecerea timpului liber. Ce servicii nu ți-au fost disponibile atunci când aveai cel mai mult nevoie de ele? Ce produse ți-a fost greu sau chiar imposibil să găseşti în zona ta?
Ascultă problemele oamenilor, ce vorbesc în pauza de masă, în tramvai sau în metrou, la cozile din magazine. Există vreo cale de a furniza pe piața locală servicii sau produse pe care oamenii sunt interesați să le cumpere?
În prima fază, poți să te orientezi spre o nişă de piață, respectiv să oferi acele produse şi servicii solicitate de o anumită categorie socio-profesională (studenți, pensionari, şomeri, turişti etc.).

Răzvan PETRESCU a identificat o cerere deosebită pentru servicii de dactilografiere, multiplicare, îndosarieri şi alte activități conexe, în incinta unui centru universitar. Din acest

motiv firma sa YMAGE CENTER SRL se ocupă de aceste activități şi intenționează să deschidă noi puncte de lucru şi în alte centre universitare.

7. De ce bunuri sau servicii au nevoie companiile locale?
Există bunuri şi servicii în a căror obținere companiile din zonă întâmpină greutăți?
De multe ori companiile sunt nevoite să achiziționeze materii prime, produse sau servicii din străinătate, din simplul fapt că în zonă nu există un furnizor. În această situație poți să te specializezi în oferirea unui produs sau prestarea unui serviciu destinat companiilor locale.

Marius MIHALCĂ şi asociații săi de la firma PYRAMID SOFTWARE SRL s-au specializat în realizarea unor programe pentru calculator (soft-uri) „la cheie" (pe comandă) dar şi produse software comerciale. Astfel, el a realizat deja un program pentru securizarea rețelelor de calculatoare (pentru Internet-cafe-uri) şi un altul destinat companiilor care comercializează tâmplărie din aluminiu şi PVC.

8. Colegii tăi de serviciu au vreo idee de afacere?
Vorbeşte cu cei care lucrează în vânzări, cu oamenii de la departamentul tehnic şi cu colegii tăi. Oamenii care lucrează în aceeaşi companie mai mulți ani au de obicei idei de îmbunătățire a produselor şi/sau serviciilor, pe care însă nu reuşesc să le pună în aplicare.

9. Există oportunități pentru turism sau pentru petrecerea timpului liber?
Dintre ramurile serviciilor care au înregistrat cele mai spectaculoase progrese, se evidențiază turismul şi serviciile de agrement. Cum oamenii au mai mult timp liber, există o creştere a interesului pentru o gamă largă de activități recreativ-sportive. Încearcă să discuți cu oameni care lucrează în centre sportive sau în activități turistice; ei pot avea sugestii pentru oportunități de afaceri în zonă. Un domeniu înrudit este meşteşugăritul şi industria suvenirurilor.

Marius ROŞU oferă, prin intermediul firmei sale FIDAYIN SRL, activități de tip spectacol (sketch, păpuşi, pantomimă) şi jocuri interactive destinate în special turiştilor cazați în hoteluri, cabane, pensiuni sau care vizitează diverse obiective turistice, precum şi participanților la seminarii, conferințe, reuniuni.

10. Există cerere pentru un produs / serviciu inexistent pe plan local?
De multe ori, poți observa că populația dintr-o zonă solicită în mod repetat produse sau servicii care nu există pe piața locală. Pentru a procura bunurile respective, populația de deplasează pe distanțe mari, ceea ce înseamnă o cheltuială importantă, atât ca timp cât şi din punct de vedere financiar.
În aceste poți încerca să oferi produsele sau serviciile solicitate chiar în interiorul comunității, consumatorul preferând să cumpere din imediata sa proximitate decât să se deplaseze într-o locație îndepărtată.

Manuel AVRĂMESCU şi Răzvan BĂLAN au identificat o piață „virgină" în ceea ce priveşte serviciile IT&C. Ei au fondat compania IT&C HOUSE SRL şi au deschis un complex comercial compus dintr-un magazin de calculatoare şi componente, Internet-cafe şi service calculatoare într-un oraş de provincie. În scurt timp, majoritatea cumpărătorilor din oraşul respectiv şi din împrejurimi s-au îndreptat către firma lor, datorită localizării foarte convenabile şi, bineînțeles, produselor şi serviciilor de calitate pe care le oferă.

11. Ce cumpără marile companii, autoritățile locale şi alte instituții publice din afara zonei?

Ce produc şi ce cumpără din afara zonei companiile existente? În multe cazuri, companiile achiziționează bunuri din afara regiunii, deoarece nu există un furnizor local. Consiliile locale, spitalele, poliția sunt cumpărători obişnuiți de echipamente şi servicii. Încearcă să contactezi responsabilii cu achizițiile ai diverselor organizații din zona ta, pentru a afla ce se doreşte să se cumpere, în ce cantitate şi în ce sortiment. Unele companii cu renume şi-au dezvoltat relațiile cu furnizorii (aceştia fiind în general întreprinderi mici şi mijlocii), explicându-le ce doresc să cumpere şi care este procedura de achiziție.

12. Există potențial pentru distribuția importurilor?

Un pas înainte este studierea produselor care sunt în momentul de față achiziționate din străinătate. Află unde au fost fabricate produsele care se vând bine în magazine.
Eşti cunoscător al unor limbi străine? Ai lucrat în străinătate până acum? Ai suficiente cunoştințe despre altă țară care să îți permită să te profilezi pe activități de comerț exterior?

Răzvan DUICU (DIR SERV SRL) este proprietarul unei unități service pentru autovehicule. Constatând că trebuie să plătească pentru piesele de schimb şi accesoriile necesare reparațiilor prețuri foarte mari, a hotărât să importe direct produsele necesare. Astăzi el este importator şi distribuitor în România al produselor fabricate de trei firme din țări ale Uniunii Europene.

13. Poți vinde produse fabricate de alte companii?

Multe dintre noile firme încep prin a vinde produse care sunt fabricate de altcineva. Este vorba despre o afacere axată pe distribuție, în care firma respectivă acționează ca intermediar.

George DOBRIȚOIU (GLOBAL NETWORK SRL) este distribuitor în Bucureşti al produselor de mobilier realizate de diverse fabrici din țară cu care a încheiat contracte. Volumul mare de vânzări l-a propulsat ca unic distribuitor în Bucureşti al firmelor respective.

14. Poți identifica o idee nouă?

Încearcă, împreună cu prietenii şi cunoştințele, o şedință de brainstorming pentru a te testa dacă poți să identifici idei absolut noi. Există oportunități pentru produse sau servicii în totalitate noi cum ar fi, de exemplu, conservarea energiei,

furnizarea de servicii de izolație mai bune pentru apartamente şi întreprinderi?
Ai o idee pentru un simplu echipament/dispozitiv pe care oamenii sunt dispuşi să-l folosească? Ar fi deosebit de folositor să îți înregistrezi ideea la O.S.I.M., dacă nimeni nu s-a gândit la ea deja.

În urma absolvirii unui curs de consultanță de imagine (pentru persoane fizice şi firme) în Marea Britanie, Cristina MATEI a înființat, împreună cu soțul ei Radu MATEI, firma IMAGIca BEST CONSULTING SRL care are ca profil de activitate tocmai acest tip de consultanță, nou în România.

15. Poți să abordezi o idee deja existentă într-un mod cu totul nou?
Contrar opiniei publice, există doar câteva idei considerate originale. O mare parte a afacerilor de succes pornesc de la modificarea, redefinirea sau regândirea unei idei de afaceri existente. Post-it-urile au fost descoperite ca urmare a unei greşeli – un produs adeziv care a fost aplicat greşit. Mai important este faptul că post-it-urile nu s-ar fi descoperit dacă în companie nu s-ar fi rezervat timp pentru ca personalul să se gândească la produse inovatoare. Încearcă să priveşti din diverse unghiuri produsele şi materialele pe care deja le cunoşti.

16. Poți copia ideea altcuiva?
Încearcă să vizitezi un muzeu de istorie, de artă populară sau al industriei; vei fi uimit câte produse depăşite de timp pot fi din nou folosite sau pot deveni obiecte de distracție/amuzament. Numeroase afaceri au demarat pornind de la fabricarea unor astfel de produse.

17. Urmăreşti ştirile?
Mass-media tinde astăzi să se concentreze asupra veştilor proaste, iar multe dintre subiecte vor reprezenta probleme care au nevoie de soluții. Parcurgerea secțiunii de noutăți a ziarului local este un mijloc bun de a identifica particularitățile cererii şi ale ofertei.

18. Poți identifica oportunitățile unei afaceri ecologice?
Preocuparea opiniei publice pentru mediul înconjurător este probabil cea mai importantă tendință a societății din zilele noastre. Atitudinile şi percepțiile se schimbă, oamenii sunt mai responsabili de modul în care sunt depozitate deşeurile. Se remarcă tot mai des dorința consumatorilor de a achiziționa alimente şi produse 100% naturale. Guvernul este din ce în ce mai exigent față de companiile care, prin activitatea lor, afectează mediul înconjurător. Producătorii şi vânzătorii au identificat o cerere crescândă pentru produsele care nu dăunează mediului înconjurător. Oportunitățile de afaceri pot include produse care simplifică procesul de reciclare a deşeurilor menajere, a deşeurilor plastice, a produselor organice etc.

19. Schimbările viitoare ale sistemului legislativ oferă oportunităţi de afaceri?
Modificările în sistemul legislativ oferă numeroase oportunităţi de afaceri. Spre exemplu, pot exista solicitări pentru componente ale unui produs, pentru a-l adapta noilor reglementări de securitate şi sănătate.

20. Poţi cumpăra o afacere existentă?
Poţi să iei în considerare şi achiziţia unei afaceri existente, dar fii foarte atent: află mai întâi de ce proprietarul îşi vinde afacerea. Dacă vânzătorul se retrage sau se pensionează, atunci de ce afacerea nu rămâne spre exploatare familiei?

Ce poţi face tu într-o afacere?

Gândeşte-te la ce ai putea face tu într-o afacere. Caută câteva idei care ţi-ar putea fi de folos în viitor, foloseşte metoda brainstorming-ului şi nu uita regulile acesteia – fără bariere şi fără evaluare la acest nivel. Dacă această metodă se dovedeşte de ajutor, foloseşte-te de întrebările de mai sus pentru a genera idei.

Evaluarea ideilor

O dată ce ai întocmit o listă de potenţiale idei de afaceri, există posibilitatea să le evaluezi şi să gândeşti că: "Nu aş putea să fac nici una din astea" sau "Nu există piaţă pentru aşa ceva". Uită-te peste lista de idei şi alege-le pe cele pe care le consideri cele mai bune. Ierarhizează oportunităţile identificate ţinând cont de întrebările de mai jos.

Vreau să fac asta?

Pasul 1

Răspunde la întrebări cu *Da*, *Nu* şi *Poate*.
- Există vreo activitate căreia să i te dedici şi să lucrezi cinci, şase sau şapte zile pe săptămână?
- Eşti pregătit să renunţi la anumite lucruri pe care le consideri importante, pentru a realiza ce ţi-ai propus?
- Familia şi prietenii te vor sprijini în afacerea ta?

Pasul 2

1. Poţi schimba răspunsurile *Nu* şi *Poate* în răspunsuri pozitive?
2. Cum vei proceda?

Pot să fac asta?

Pasul 1

Răspunde la întrebări cu *Da*, *Nu*, *Irelevant*, *Nu ştiu*.

- Ştii care este scopul afacerii tale?
- Ai aptitudinile, cunoştinţele, experienţa şi atitudinea necesară pentru a-ţi urmări ideea de afacere?
- Ştii de ce materii prime şi echipamente ai nevoie?

Pasul 2

1. Dacă ai răspuns cu *Irelevant* sunt într-adevăr răspunsuri irelevante? Eşti sigur?
2. Cum poţi ajunge de la un răspuns negativ la unul pozitiv?
3. Despre ce trebuie să te informezi?

Există piaţă pentru ideea mea?

Pasul 1
Răspunde la întrebări cu *Da*, *Nu*, *Nu ştiu*.

- Oamenii pe care îi cunoşti ar cumpăra produsul sau serviciul tău?
- Mai oferă cineva un produs/serviciu similar?
- Există ceva unic la produsul/serviciul tău?

Pasul 2

1. Ce este unic la ideea ta de afacere?

Planificarea

Indiferent de ce vrei să faci – să zugrăveşti, să dai o petrecere sau să începi o afacere – trebuie să ai un plan.
Planificarea te ajută să fii sigur că ai luat în calcul toate detaliile şi că nu ai uitat nimic. Realizarea unei planificări scrise îţi furnizează un plan de acţiune şi un grafic, care îţi oferă posibilitatea să urmăreşti îndeplinirea la timp a obiectivelor propuse.

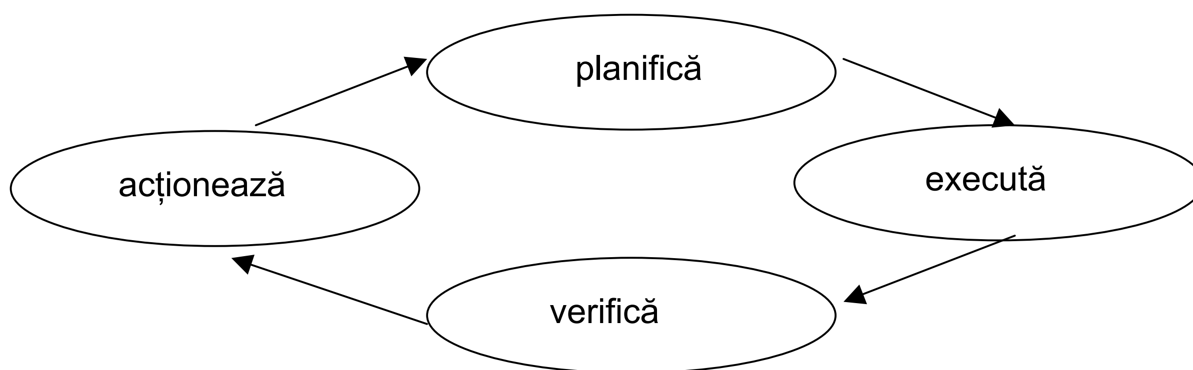
Un plan de acţiune pentru tapetarea sufrageriei poate arăta în felul următor:

OBIECTIV: Tapetarea sufrageriei

Activităţi	Resurse necesare	Sprijin necesar	Durata în timp
Eliberarea camerei	Materiale plastice, cutii, ziare	Soţia şi cumnatul	½ zi
Dezlipirea tapetului, curăţarea şi spălarea pereţilor	Găleţi, săpun, burete, raşchetă, şmirghel	Soţia şi cumnatul	1 zi
Redecorare	Pensule, perii, tapet	Soţia	1 săptămână

Ciclul planificării

După ce ai hotărît să porneşti o afacere, vei descoperi că acest proces conţine patru etape esenţiale, după cum reiese din figură.
În primul rând, trebuie să verifici câteva aspecte importante. Întreprinde câteva cercetări ale mediului de afaceri (piaţa, concurenţa etc.). Abia atunci eşti într-o situaţie care îţi dă posibilitatea să alegi. Următorul pas este să implementezi / execuţi acea opţiune. La un moment dat va fi nevoie să verifici evoluţia activităţilor şi să adopţi măsurile ce se impun.



De exemplu, pentru efectuarea unui studiu de piaţă prealabil demarării unei afaceri, ciclul planificării ar cuprinde următoarele acţiuni:

- *Planifică* – de unde vei obţine informaţia pentru studiul pieţei? Pe cine vei intervieva? Cât va dura acest proces?
- *Execută* - realizează studiul de piaţă.
- *Verifică* – urmăreşte şi analizează rezultatele. Este viabilă ideea de afacere? Trebuie să o regândeşti? Cercetările au fost suficiente? Ai nevoie de mai multă informaţie?
- *Acţionează* - pe baza cunoştinţelor acumulate, îmbunătăţeşte-ţi planul şi mergi mai departe.

Planul personal de acţiune

Ce trebuie să planifici pentru a te asigura că se va realiza? Întocmeşte o listă, apoi foloseşte tabelul de mai jos pentru a-ţi realiza planul de acţiune.

OBIECTIV: ______________________________

Activităţi	**Resurse necesare**	**Sprijin necesar**	**Durata în timp**

Următorii paşi

Foarte bine! Ai ajuns până aici: ai o idee de afaceri, ți-ai evaluat-o, ți-ai realizat un plan de acțiune. Deci, ce trebuie făcut în continuare?

Poți primi ajutor pentru implementarea ideii tale de afaceri dintr-o mulțime de surse.
*Chiar*POȚI este un program care încurajează tinerii să privească începerea unei afaceri proprii ca pe o opțiune realistă, iar aceia care doresc să urmeze această cale primesc sprijin şi asistență încă de la început. *Chiar*POȚI subliniază importanța planificării, fie că este formală sau informală, ca o condiție pentru începerea şi dezvoltarea unei afaceri.

Programul *Chiar*POȚI este finanțat de Shell Foundation din Marea Britanie şi de Shell Group of Companies Romania şi implementat de Centrul pentru Dezvoltare Economică (CDE), membru al Soros Open Network (SON).
Centrul pentru Dezvoltare Economică şi partenerii implicați în program dispun de specialişti care pot oferi training şi consultanță în domenii diverse, printre care: planificarea afacerilor, marketing, management financiar, tehnici de vânzări, managementul producției, managementul calității, audit financiar.

Concluzii

Decizia de a-ți începe propria afacere este una dintre cele mai importante pe care le vei lua în viața ta. Nu este acelaşi lucru cu începerea unei noi slujbe, este cu mult mai greu. Există riscuri mari dar, dacă vei avea succes, vor fi câştiguri pe măsură. Începerea unei afaceri este o provocare care poate pune în valoare adevăratul tău potențial.

Dacă ai parcurs acest material, ar trebui să fii încrezător că pornirea unei afaceri poate fi o opțiune potrivită pentru tine. Începerea unei afaceri este o muncă grea, dar este şi un bun antrenament pentru munca şi mai grea de mai târziu. Nu-ți face griji dacă ideea ta de afaceri este vagă/neconturată la acest nivel; după ce vei realiza studiul de piață, vei avea destule oportunități pentru perfecționarea ideii tale de afaceri şi localizarea ei într-o zonă în care va reuşi.

Succes şi bucură-te de afacerea ta!

Încheiere

„Aş vrea să spun tuturor tinerilor că oricine poate reuşi, oriunde, chiar şi în România! Tot ce trebuie este dedicație, dorință, puțin sacrificiu, şi un strop de noroc. Dar cred că şi dumneavoastră ştiți că pentru a avea şi a conduce o afacere de success sunt necesare multe compromisuri şi sacrificii proprii, fără de care nimeni nu reuşeşte în absolut nimic.
Aşa că, dragi tineri, dacă doriți ceva, perseverați! Rezultatele vor apărea…Cu siguranță veți obține până la urmă ceea ce ați visat! Dovada suntem chiar noi, cei care am făcut-o deja!!!”.

Ioan-Răzvan Duicu – 25 ani – DIR SERV SRL
Căştigător al primei ediții a Competiției Anuale ChiarPOȚI – „Tineri de succes în afaceri”